**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*https://pt.2035.university/project/sumka (ссылка на проект)*

21.11.23*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГООБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПИШ Союзного государства» |
| Дата заключения и номер Договора | «4» июля 2023 г. № 70-2023-000735 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | **QuietRide** |
| **2** | **Тема стартап-проекта\****Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических**технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* | Услуги по уменьшению шума в машинах клиентов |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Применение специализированных звукоизоляционных материалов, методов и технологий для создания комфортного звукового окружения в салоне автомобиля. Также, возможно, использование специального оборудования для обработки и установки этих материалов. |
| **4** | **Рынок НТИ** | AutoNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | 3D прототипирование, технологии моделирования иразработки материалов с заданными свойствами |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * Unti ID **U1747670**
* Leader ID 4905701
* ФИО Молоков Никита Андреевич
* Телефон +79212180226
* Почта molokov.0505@mail.ru
 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** |
|  | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | **U1747670** | 4905701 | Молоков Никита Андреевич | Лидер | +79212180226molokov.0505@mail.ru |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта\****Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные**потребительские сегменты* | Этот проект создан для увеличения комфорта использования автомобиля. |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\****Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход* | Услуга помощи уменьшения шума в автомобиле(установка шумоизоляции в автомобиле) |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\****Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Людям, которых раздражает шум в машине |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\****Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое**расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)* | Совершеннолетние люди обладающие автомобилем. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\****Указывается необходимый перечень научно- технических решений с их кратким описанием**для создания и выпуска на рынок продукта* | шумоизоляция  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 13 | Бизнес-модель\**Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и**поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.* | Платные услуги по установке шумоизолиции, консультации по тюнингу, настройка аудио системы |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Автосервисы |
| 15 | **Ценностное предложение\****Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Мой продукт будет качественным, дешевым, надежным, долговечным |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.);****дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)\****Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и**востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет**бизнес устойчивым* | Конкурентоспособность моего проекта проявляется в дешевизне мобильности и качестве. Мне не нужено помещение и команда, а следовательно я беру деньги только за работу и материалы. |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия****идеи/задела тематическому направлению (лоту)\****Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют**выбранному тематическому направлению* | Материал и инструмент |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Установление партнерских отношений с автосервисами и тюнинг ателье для предоставления высококачественной и комплексной удалённой работы. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\****Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые**обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим**параметрам и проч.)* | Качество, дешевый продукт, удобно |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или****результаты, необходимые для создания продукции\****Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/**обосновывающие достижение характеристик**продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Комбинированные материалы |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL***Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап- проект по итогам прохождения**акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно**развивать стартап дальше* |  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Да соответствует |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или**иных каналов продвижения* | 1. Социальные медиа2. Поисковая оптимизация (SEO)3. Email-маркетинг4. Контент-маркетинг5. Платная реклама |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Мобильные платформы: Распространение через мобильные приложения для iOS и Android, что обеспечит доступность продукта для широкой аудитории.2. Веб-платформы: Интеграция с онлайн-порталами и веб-сайтами для привлечения пользователей через сеть Интернет.3. Партнерские отношения: Установление партнерских отношений с автосервисами и тюнинг ателье для того, чтобы знающие люди узнали, которые конкретно в этом заинтересованны.4. Цифровая реклама: Запуск маркетинговых кампаний по продвижению продукта через социальные сети, рекламные сети и другие цифровые каналы для привлечения новых пользователей. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | **Деятельность в ограниченной области:** Ограничение деятельности бизнеса на небольшой локальной территории может снизить масштаб и потенциальную прибыль бизнеса. Это может стать проблемой при попытках расширения бизнеса в будущем.**Модель мобильного сервиса:** хотя мобильный сервис предлагает удобство для заказчика, возможны сложности с обеспечением постоянной доступности. Студенту придется разработать мобильную инфраструктуру, которая обеспечит оперативность и надежность мобильного сервиса. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\****Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с**помощью стартап-проекта* | **Соблюдение правил и нормативов**: Предприниматель должен удостовериться, что его бизнес соответствует всем правилам, нормативам и лицензированию, связанным с автомобильной индустрией и услугами шумоизоляции.**Эффективность и Оценка**: Будет важно оценить, будет ли данный бизнес рентабельным при учете всех издержек и конкурентной ценовой политики. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с****использованием продукции\****Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и**потенциальным потребителем (см. пункты 9,**10 и 24)* | "Держатель" проблемы в данном контексте - это владелец автомобиля, страдающий от излишнего шума в салоне. Их мотивации могут быть связаны с желанием комфорта и удовольствия от поездок, а также стремлением улучшить качество звука в машине. "QuietRide" предлагает шумоизоляцию автомобилей как решение, которое напрямую соответствует этим мотивациям, обеспечивая тишину и комфорт. В результате создается удовлетворенный и лояльный потребитель, у которого устраняется проблема излишнего шума в автомобиле, улучшая качество их поездок. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | "QuietRide" предоставляет услуги по шумоизоляции автомобилей, обеспечивая потребителям тишину и комфорт внутри их автомобилей. Это особенно важно для тех, кто сталкивается с посторонними шумами на дороге, шумом от двигателя или механическими звуками, вызывающими дискомфорт во время поездок. Процесс шумоизоляции выполняется лично студентом-предпринимателем, что обеспечивает персональный подход к каждому клиенту, позволяя клиентам общаться напрямую с исполнителем услуги, высказывать свои требования и пожелания."QuietRide" предлагает услуги по конкурентной цене благодаря отсутствию аренды торговых площадей и минимальным затратам на рекламу. Мобильный сервис также обеспечивает удобство клиентов, позволяя сэкономить время и усилия при решении проблем шума в автомобиле. Дополнительно "QuietRide" предлагает индивидуальную настройку аудиосистемы и консультации по тюнингу автомобиля, способствуя созданию полного акустического комфорта для клиентов.  |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\****Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные**возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,**указанную в пункте 7.* | Потенциал рынка:Для успешной реализации проекта "QuietRide" необходимо провести анализ потенциальных клиентов, исследовать спрос на услуги шумоизоляции в конкретной области и оценить потенциал роста рынка. Это включает изучение тенденций в автомобильной отрасли, выявление предпочтений потенциальных клиентов и изучение конкурентов и их предложений.Рнетабельность бизнеса: Важными шагами для оценки рентабельности бизнеса будут анализ затрат, определение уровня цен, которые покроют издержки и будут конкурентоспособными, а также расчет прогноза прибыли с учетом предполагаемых рисков и времени окупаемости проекта. Важно также удостовериться, что бизнес соответствует всем законам и нормативам, связанным с автомобильной индустрией и услугами шумоизоляции. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ ([https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)[start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ****(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)***Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)**Указывается информация о составе**коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы**представляете себе штат созданного**предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Техническое оснащение*Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие**технических и материальных ресурсов) на**момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на**самоокупаемость, т.е. о том, как может**быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)*Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть**осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9**предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет**достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем**всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет**достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологическихисследований (собственных и/или легитимно полученных илиприобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 иобоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие спотенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационныхисточников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта послезавершения договора гранта иобоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств,венчурных инвестиций и др.): |  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) |
|  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  |  |  |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) |
|  |  |  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно- образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах«Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения****предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

***Календарный план проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |